



накопительного страхования жизни является не получение быстрой прибыли, а защита финансового состояния семьи в случае потери трудоспособности или смерти кормильца», – разъясняет Олег Киселев.

Развитие или стагнация

Рынок страхования жизни развивается не по дням, а по часам. Формируются и вводятся различные виды этого вида страхования. Достаточно интересным предложением, позволяющим увеличить до-

ходную часть договора страхования жизни, является смесь банковского, ПИФ и страхового вклада. У таких продуктов эта составляющая разделена на фиксированную доходность и инвестиционную. Пока доход от фиксированной части достигает лишь 4%, инвестиционная же часть зависит от роста инвестиционного портфеля компании. Такое предложение оптимально «для молодой, динамично и финансово-грамотной аудитории, уже успевшей поиграть на фондовом рынке, и способной оценить новаторство.

Что же будет со страхованием жизни дальше, что мешает его развитию?

Во-первых, это высокой инфляции. По официальным данным она составляет 9% в год, хотя в реальности все движется гораздо быстрее.

Во-вторых, отсутствие стабильной социально-экономической ситуации в стране. Несмотря на то, что в России хорошие экономические показатели и рост ВВП, рынок накопительного страхования развивается за счет так называемых «лишних денег».

В-третьих, недостаточную информированность россиян об этом виде страхования.

В-четвертых, отсутствие эффективной системы дистрибуции. Во всем мире 1 агент приходится на 1 000 человек, у нас – на 10 000. Пока мы не догоним Запад по этому показателю, не стоит ждать очередей за полисами страхования жизни.

В общем, страховщикам есть над чем подумать и над чем поработать.